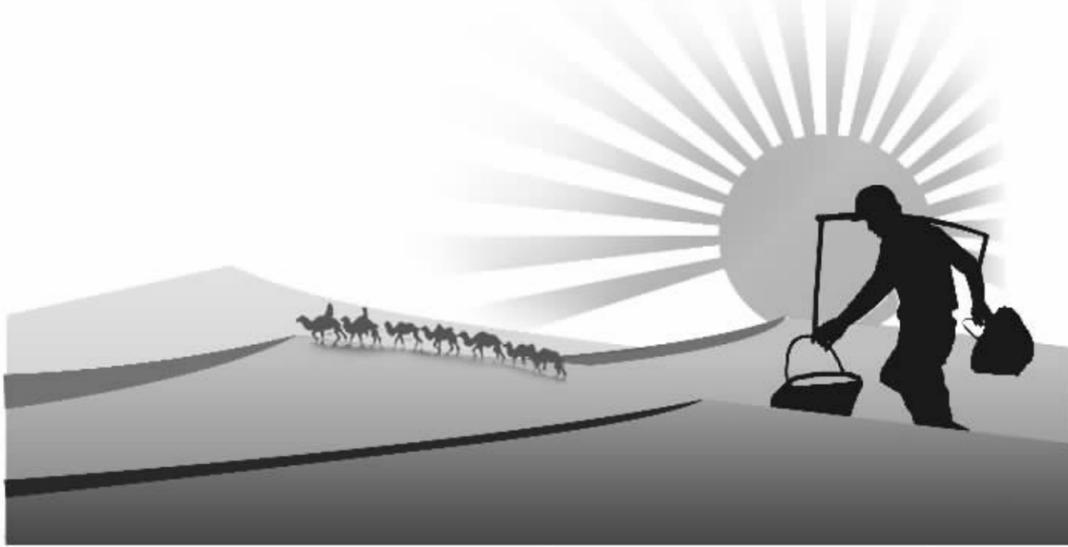




做个大漠里的铁汉子

□ 孙璇



史萌萌,1990年7月出生在新疆维吾尔自治区吐鲁番地区鄯善县的一个教师家庭。史萌萌从小就喜欢玩石头,五颜六色的石头填补了这个“90后”童年的大部分时光。

2008年,高中毕业的史萌萌报考东北大学采矿专业委培生,2010年7月大学毕业后,进入中国黄金集团新疆金滩矿业有限公司从事采矿技术工作。从最初的彷徨、孤独到后来逐步上手,再到如今挑起采矿车间管理担子,3年里,史萌萌从一个毛头小伙成长为新时代采金人的优秀代表——

选择,就无悔

对于矿山的艰苦环境,早有心理准备,但面对眼前的场景还是惊呆了。

2010年7月25日,史萌萌坐着拉矿车一路颠簸10多个小时,来到金滩公司采矿车间。“和我一起来的还有几大桶水和几捆蔬菜。对于矿山的艰苦环境,早有心理准备,但面对眼前的场景还是惊呆了。”史萌萌坦言,他永远不会忘记这一天。

金滩公司采矿车间位于距离鄯善县城近200公里的罗布泊北缘大漠,自然环境与气候条件极端,被当地人称为“天上没有鸟,地上不长草,戈壁无人烟,风吹石头跑”的生命临界区。

“过去来矿上的工人一批接一批,看到这样的环境都被吓跑了。”史萌萌告诉记者,“一到11月份,矿山就冷得不得了,为了少上厕所,我都不敢多吃饭。”提起初来乍到时候的窘事,他羞涩一笑。

史萌萌最初就住在土堆成的地窝子里,夜晚漫天卷起的黄沙敲打着窗户也敲打着他的心。“大部分同学毕业后都留在了大城市工作,自己的未来真的要和这莽莽苍苍的万里黄滩为伴了吗?”面对茫茫戈壁,他心中充满了迷茫。

幸运的是,在头3个月的实习期里,史萌萌遇到了他的恩师——金滩公司副总经理兼采矿车间主任李小兵。

“在一次施工作业中,装载机难以进入作业面,面对重达数百公斤重的工字钢,师傅第一个冲在前面,领导都身先士卒,我更不能退缩了。”史萌萌难掩对师傅的敬佩之情。“还有一次,我和师傅对一片矿石的开采性进行了激烈的争论。为让我有更深刻的认识,师傅专门把矿石取样带回化验,最后我输得心服口服。”

师傅20多年来默默坚守在这个戈壁荒滩的矿山,从采矿业务到人生见地,都在潜移默化地感染着史萌萌。“身为新疆戈壁男儿,既然两年前选择了采矿专业,当然要勇往直前了!”2010年底,史萌萌决定留下来。

但是,他的这个抉择,意味着一年只能回一次家,不仅父母又多了份牵挂,女朋友也因此离他而去。那一天,史萌萌哭了,“这可能就是成长的代价吧!”说到这里,史萌萌低下了头。

重担,是动力

学习知识,掌握本领哪有那么轻松呀!

史萌萌是个求知欲很强的年轻人,工作中不断地和矿石“较真儿”。他每天紧紧跟随师傅学习,不断地提出“为什么”。李小兵至今都记得,当初是如何耐着性子一遍遍

给史萌萌解释“8号天井为什么要这样搭建”。

史萌萌不怕吃苦的劲头也在矿山上出了名。“测量缺人,他就去帮忙,地质缺人,他也跑过去。一般都要跑六七个中段,爬三四个40米高的天井,去两三个采场,相当于每天在阴冷的井下走七八公里的路。”最熟悉他的师傅也很心疼这个小徒弟。但史萌萌说他一点也不辛苦,“学习知识,掌握本领哪有那么轻松呀!”

时间长了,他倒是成为采矿、地质、测量的“多面手”,综合素质和基层管理能力逐步培养起来。2011年5月初,金滩公司采矿车间主持工作的两位领导李小兵和张连军因公外出,史萌萌被委以重任,在大半个月里,全面主管采矿车间生产和管理业务,保证了矿山10多天采矿平稳进行。

初生牛犊不怕虎,2011年6月,史萌萌参加了金滩公司采矿车间主任助理的竞聘,成为竞聘中唯一脱稿演讲的竞聘工人。“在那次演讲中,我说作为采矿车间年轻工人的代表,‘人无我有,人有我优’将是我奋斗目标。”

那一次,他遗憾地以一分之差落选,但这着实让这个矿山“小牛犊”信心倍增。2012年5月,史萌萌在第二次公司竞聘中被破格提拔,正式成为采矿车间主任助理。

团结,有力量

我们是一支顽强、团结的队伍,我只是一个代表。

上午下井排查安全隐患、进行矿石勘探画线,下午参与矿山上业管理已经成为史萌萌最新工作内容。吃完晚饭,史萌萌就回到宿舍学习。今年3月份,只有23岁的史萌萌被再次破格提拔为金滩公司采矿车间副主任。“当上官”的史萌萌,感觉到了前所未有的压力。

在金滩公司采矿车间的28位员工中,史萌萌是年龄最小的那几个,新职位还没坐热,他就遇到了麻烦。在一次小规模井下拉线作业中,需要4个人完成的工作量被他安排了16个人。“我本来以为把工作平均开来,一人做一点,大家不会有怨言。没想到,这次作业的效率被极大拉低,同事们也不满意。”至今他仍懊恼不已。

意识到自己在管理方面的欠缺,去年年底,史萌萌报名参加了新疆电大的行政管理专业的学习。在后来的任务安排中,他从管理理论中吸取“养分”,实行分组管理队伍,并从每个小组中选出小组长,全面负责该组任务。“这就避免了能干的总在干重活,能力欠缺的使不上力的尴尬局面。”在谈起管理方式时,史萌萌颇有心得。他还推广了任务平均制和人员平均制,“质”和“量”都有了保障。

中国黄金集团新疆金滩矿业有限公司总经理梅群力这样评价史萌萌:“能干,会干,肯干!史萌萌不仅是年轻工人的榜样,也是鞭策老员工的动力。”

史萌萌说,“自己身后的中国黄金公司精神,才是激励

自己不断进取的动力,矿山的小伙伴们人人都有故事,个个都是榜样。我们是一只顽强、团结的队伍,我只是一个代表”。

3年来,史萌萌在平凡的岗位上为中国的黄金事业贡献自己的微薄之力。茫茫戈壁见证了一个“90后”的成长,一个青涩少年到铮铮硬汉的蜕变。

在被问到接下来的规划时,史萌萌说,还得不断夯实业务,成为像师傅李小兵那样的矿山带头人。

“还有其他愿望吗?”记者问。

“愿望?还有一个……”23岁的史萌萌羞涩地笑了,“就是能找到一个心里能容得下‘大漠’的女朋友,我还答应爷爷,今年过年领着女朋友回家呢!”

与荒滩厮守

□ 孙璇

一个青年,27位伙伴,一望无际的戈壁滩,万里黄沙,多年来默默地守护着一座矿山。深井勘探、测量、采矿,危险而又枯燥的工作填满了史萌萌最灿烂的年华。这其中究竟有多大的力量,我一直有疑问,一路在思考。

来到矿山,看到刚从矿井中上来灰头土脸但又不敢直视我们的工人们时,听到20年坚守在矿山的化验员钱直奎的故事时,了解到朴实的金滩人为员工家属治病积极捐款的情景时,泪水在我眼眶里打转。我似乎明白了史萌萌选择留下来的动力,也明白了史萌萌所说的团队力量。

史萌萌,这个坚守在国家采金第一线的小伙儿,他并没有感动天地的故事,唯有与戈壁荒滩的厮守。在这里,史萌萌正在实现着他自己的梦,他的“中国梦”。

“一条大路通沙漠,沙漠里面矿山多,我家就在矿上住,听惯了戈壁的风吼,看惯了漫天的黄沙……”这是经老钱改编,史萌萌和他的坑口矿山人人们最拿手的歌。他们都知道,这条大路只有起点,没有终点。

为史萌萌这样的年轻一代一线工人铺起沙漠大道的,是无数兢兢业业多年坚守在开采一线的黄金人。即使经历再多风沙洗礼,他们每一个都如同黄金一样,闪闪发光。

感言

把秧歌一代代传下去

□ 杨克胜口述 管斌 张鸣整理

从一位普普通通的农民到一名传统文化的传承人,我担负着让商河鼓子秧歌的精髓传给后人的责任,使命光荣而又艰巨。

我是山东商河人,以前是一位普普通通的农民,自2008年成为国家首批非物质文化遗产商河鼓子秧歌的传承人,我就坚定了一种信念,在有生之年,一定将商河鼓子秧歌发展壮大,让这一传统文化永远流传下去。

商河县百姓称鼓子秧歌为“跑十五”、“闹秧歌”,每年农历正月初七后的10天内,是秧歌队集中活动演出的日子,元宵节夜晚,“闹秧歌”达到高潮。我从小就爱好这个,常常跟着村里的大人跑秧歌。特别是1955年3月,商河鼓子秧歌队代表山东省到北京参加全国群众业余音乐舞蹈观摩演出会,给我留下了深刻的印象,演员们那雄健的舞姿深深打动了,特别是打“头伞”的韩振玉老师那潇洒飘逸、孔武雄健的舞姿,征服了那时还是一个少年的我。10岁时,我如愿以偿,拜韩振玉为师,主攻领伞舞的技法。

1980年6月,我迎来了一生中最为重要、最为辉煌的时刻。那就是和11名同乡一起,代表山东省赴北京参加“全国农民业余艺术表演”,在中南海怀仁堂演出,这一次我是领队。此次比赛,商河鼓子秧歌队获得了最佳优秀奖,受到了中央领导的亲切接见并合影留念,后又参与了艺术纪录片《泥土芬芳》的拍摄。

近50年来,我共参加各种形式的演出600余场,多次参加省、市及全国的民间艺术大赛,并屡获大奖。经过多年的学习与表演实践,我继承了插伞派的技法,而且掌握了举伞派、扛伞派等不同流派的表演技能和传授方法。

正因为此,我连续两次被邀请到北京舞蹈学院授课,为舞蹈系的学生们分别做了为期半个月的讲师,包括鼓子秧歌的历史、角色、道具,以及舞蹈编排。

身为鼓子秧歌国家级传承人,我深知发掘和保护这一民间文化瑰宝的重要性。不过,现实中一些“短板”让我内心还是有一丝难过。虽然全县900多个自然村几乎村村都有秧歌队,群众基础比较广泛,但也面临着艺人年龄偏大、年轻艺人多外出打工、鼓子秧歌队伍后继乏人的危险。

于是,我多次向县里反映商河鼓子秧歌的现实情况,为了更好地将秧歌传承下去,县里决定开展秧歌进校园活动,让秧歌成为学校的选修课程。与此同时,我主动请缨,课余活动亲自上阵教孩子们跳秧歌。除此之外,不少学校还将课间操换成了秧歌舞,我参与编写了课间秧歌操的教材,深受孩子们的喜爱。

我的努力换来了丰硕的回报,县第一实验小学少年鼓子秧歌队在参加山东省地方文艺大赛中荣获广场舞专场比赛第一名,两次赴京演出并登上首届央视少儿春晚舞台;殷集镇帽杨小学少年鼓子秧歌参加央视“舞蹈·世界”栏目演出,赢得广泛好评;韩庙乡站南村少儿鼓子秧歌也多次参加全国性比赛并屡获佳绩……。现如今,我们能登台参加演出的少年秧歌队伍已组建了14支。

我在这帮孩子们身上看到了商河鼓子秧歌的希望,现在我最初的担心已经不存在,反而更加热爱这项工作。我现在最大的心愿就是在有生之年,让这一艺术瑰宝散发出更加璀璨的光芒。我对实现这一愿望充满了信心。

丝瓜水

美了我的致富梦

□ 周巍峰口述 王伟整理

作为一个顶天立地的男人,不能出尔反尔,既然选择了,就要勇敢地做下去。

我是河南上蔡县黄埠镇北周庄一个地地道道的农民。2000年高中毕业后,我回家耕种自己的责任田,农闲时在附近镇上做些小生意。我们这里以种植小麦、玉米为主,村里的人一年忙下来也落不下几个钱。我那时和一些村干部讨论,乡亲们收入低的原因是土地产值太低,如果我们每亩地的纯收入能超过5000元,生活会得到很大改善。

从那时起,我想,要找到一个好项目,改变传统的种植模式,让每亩地的收入都能保持在5000元。

为了这个目标,我走上了创业路。2001年,我到郑州考察项目,偶然在报纸上看到了驻马店市下岗工人加工丝瓜鞋垫产品供不应求的消息。我想这个项目既能调整农业种植结构,又能增加农民收入,是带领乡亲们共同致富的好路子。在赶回驻马店了解情况后,我把自己攒下的10万元积蓄全部投入丝瓜种植上。据初步估算,一亩地结5000个干丝瓜,每个1元,也能收入5000元,如果能试验成功,肯定会有不错的收益。随后,我通过咨询专家,拜访种植户,搞市场调查,选定湖北的“白玉霜”丝瓜和江苏高邮的“棒丝瓜”作为试种品种。

2001年春天,我的丝瓜育苗成功,长到2米长开始结瓜,当时我高兴极了,似乎看到了那每亩5000元的希望。

我怀揣梦想,在丝瓜田中辛苦耕作了两年,但生产的丝瓜鞋垫却始终打不开市场销路,并且这期间还遇到了一场百年不遇的龙卷风。种丝瓜的第二年,我把家里10多万元的积蓄都折腾光了,可卖丝瓜鞋垫的钱加起来还不到1万元。面对生意的失败、家人的埋怨、外人的议论,我觉得自己是一个失败者,心里苦闷极了。但我知道,我决不能放弃。“作为一个顶天立地的男人,不能出尔反尔,既然选择了,就要勇敢地做下去。”我当时这样暗自鼓励自己。

天无绝人之路。2003年的一天,我发现两个品种丝瓜地的交接处,有几个特别扎眼的丝瓜,其中一个长到1.6米,而且这几棵丝瓜秧上的丝瓜都没有遭到病虫害。通过查资料得知,这是品种杂交出现的变异现象,是千分之一的几率。我如获至宝,每天晚上睡到那几棵丝瓜下,终于把那几棵变异的丝瓜种子保存下来,并取名“巨型一号”。

当年,在全国东西合作会上,我的巨型丝瓜卖到60元一个,种子卖到10元一粒。2004年,我的100亩丝瓜虽遭受冰雹袭击减产70%,但平均每亩收益达3000元,我的丝瓜络也远销浙江。就这样,我赚到了丝瓜种植的第一桶金。

这一年,我通过一位老中医了解到丝瓜水具有治疗气管炎的功效,后来又从《本草纲目》上查到丝瓜水还有抗皱美白的功效。从那以后,我开始收集丝瓜水销售。

我使用独特的萃取方法,将天然丝瓜水的保质期延长至3年,破解了保鲜的问题。但用传统的营销模式,拿着自己的产品出去推销,却四处碰壁。

当时正值网络销售发展初期,我带着一台电脑,独自一人来到驻马店,租了一间房子开始了网商之路。当时,网速慢、网民少、业务更少,一个月能有几百元的收入已经是很不错的业绩了,我咬牙坚持了2年多。“山重水复疑无路,柳暗花明又一村”,我的网上销售终于有了回报,广东惠州一家进出口公司买走了我积压的全部丝瓜络,丝瓜水美容效果也慢慢得到大家的肯定。

2006年5月31日,一位网易女人频道的主持人,经过朋友推荐使用了我的产品感到效果不错,写了一篇试用报告,在网易论坛中发表。没想到,“巨型一号”丝瓜水由此一举打开销路,成为网络美容品牌。记得当时我动员我媳妇、我爸、我妈都来帮我往外发货,最后忙不过来,还雇了3个人专门跑快件公司,几年积压的货一下销售一空。

美梦成真,丝瓜我终于种出了名堂。我注册了自己的公司,采用“公司+基地+农户”的路子,已带动全镇1000多户农民种植丝瓜3000亩。跟着我种丝瓜的乡亲们,收入都提高了一大截。

我还在汝南县建立了40亩高产巨型丝瓜育种基地,以及保健用丝瓜水、丝瓜鞋垫生产线,已安排了80多名返乡农民工就业。前不久,我又新上了一套丝瓜水全自动无菌灌装生产线,通过提升品质、改进包装,好产品招来了回头客,现在每年能销售几十万瓶。我还研发了丝瓜系列美容产品,制作成女性使用的护肤品。现在,我们公司年利润达4000多万元。

我当初的梦想实现了,但丝瓜和我的创业梦还没结束。我相信,这条路上还有更美丽的风景。